

### Von informellen Unternehmen zum African Mittelstand? Differenzierungen im afrikanischen Unternehmertum

Kappel, Robert

Veröffentlichungsversion / Published Version  
Sammelwerksbeitrag / collection article

#### Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Kappel, R. (2016). Von informellen Unternehmen zum African Mittelstand? Differenzierungen im afrikanischen Unternehmertum. In A. Daniel, S. Müller, F. Stoll, & R. Öhlschläger (Hrsg.), *Mittelklassen, Mittelschichten oder Milieus in Afrika? Gesellschaften im Wandel* (S. 87-110). Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft mbH & Co. KG. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-66798-9>

#### Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:  
<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0/deed.de>

#### Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:  
<https://creativecommons.org/licenses/by/1.0>



## Von informellen Unternehmen zum African Mittelstand? Differenzierungen im afrikanischen Unternehmertum

Robert Kappel<sup>1</sup>

### 1. Der Aufstieg des afrikanischen Unternehmertums: Hype oder Realität?

Gegenwärtig kreisen viele Diskussionen um die Mittelschichten/Mittelklassen<sup>2</sup> in Afrika und um deren Konsumverhalten sowie um die Frage, ob sie einen Beitrag zur Demokratisierung leisten. Es gibt aufgrund der hohen Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts und von Urbanisierungstendenzen in vielen Ländern tatsächlich so etwas wie einen Trend zu veränderten Konsumgewohnheiten. Laut Weltbank tragen die Konsumausgaben erheblich zum Wachstum in Afrika bei.<sup>3</sup> Einschätzungen des Marktpotentials haben bewirkt, dass internationale und afrikanische Supermarktketten auf dem afrikanischen Kontinent aktiver geworden sind. Wal-Mart International, Massmart, Shoprite und Carrefour haben inzwischen Hunderte von Supermärkten überall in Afrika eröffnet. Sie bedienen die Nachfrage der neuen Mittelschichten/-klassen, zu denen etwa Beamte, Angestellte in großen Unternehmen, Ministerien und Universitäten sowie Beschäftigte im Dienstleistungssektor (Banken, IKT-Firmen, Entwicklungszusammenarbeit oder Beratungsfirmen) gehören.

Durch die Veröffentlichung der African Development Bank (AfDB 2011) hat die Diskussion um die Mittelschichten<sup>4</sup> an Dynamik gewonnen (siehe auch Melber, Neubert in diesem Band). Demnach gehören Menschen mit einem Konsum von durchschnittlich zwei bis vier US-Dollar pro Tag bereits zur Mittelschicht (*floating class*). All jene, die zwischen vier und 20 US-Dollar pro Tag verdienen, bilden den Kern der neuen Mittelschichten in Afrika. Während der Konsum und das Konsumverhalten

---

1 Ich möchte Babette Never vom Deutschen Institut für Entwicklungspolitik (DIE) für wertvolle Hinweise danken.

2 Für Überblicke und kritische Reflektionen des Mittelschichten/-klassen-Konzepts siehe Lentz (2015), Melber (2013).

3 World Bank (2016).

4 In diesem Beitrag wird der Begriff Mittelschicht benutzt. Darunter wird aus wirtschaftswissenschaftlicher Sicht vor allem diejenige *Vermögensgruppe* verstanden, die sich weder als *reich* noch als *einkommensschwach* einstufen lässt.

der Mittelschichten im Mittelpunkt des Diskurses stehen (AfDB 2011; Banerjee/Duflo 2008; Birdsall 2015; Ravallion 2009; Ncube/Lufumpa 2014), hat eine Diskussion über den *African Mittelstand* bzw. die Klein- und Mittelunternehmen (KMU)<sup>5</sup> in Verbindung mit der Entwicklung einer neuen Konsumentenschicht erst begonnen. Einige Autor\*innen verweisen auf einen Zusammenhang von KMU bzw. Unternehmensentwicklung und Mittelschichten. Nancy Birdsall (2015) verbindet die Herausbildung von Mittelschichten mit Möglichkeiten für Individuen und Unternehmen, die ihre *business opportunities* wahrnehmen. Bei der Bestimmung der Mittelschichten als eine Ressource für Unternehmensentwicklung gehen Matthias Doepke und Fabrizio Zilibotti (2008) grundsätzlich davon aus, dass Mittelschichten eher sparen, Kapital akkumulieren und risikobereit sind. Einige von ihnen werden zu innovativen *Schumpeterschen* Unternehmer\*innen, die sich im Markt mit Neuerungen durchsetzen und Gewinne akkumulieren (vgl. Kappel et al. 2003). Abhijit V. Banerjee und Esther Duflo (2008) unterscheiden im Sinne dualistischer Ansätze „opportunity entrepreneurs“ und „entrepreneurs by necessity“, die gerade so viel verdienen, dass sie (über)leben können. Der informelle Sektor ist bei ihnen die städtische Überlebensökonomie. Beide sehen im Aufstieg der Mittelschichten sogar einen „innovation and entrepreneurial drive“, der durch die „opportunity entrepreneurs“ hervorgerufen wird. Martin Ravallion (2009) postuliert, dass die Rolle der Mittelschichten darin bestehe, durch Unternehmen die wirtschaftliche Entwicklung voranzubringen. Judith Esuha und Denise Fletcher (2002) sprechen von einer „invisible middle“ im Bereich von Unternehmen. Xinshen Diao und Margaret McMillan (2015) heben die besondere Bedeutung des lokalen „mid-level“- oder des „in-between“-Wachstums von KMU für das Wirtschaftswachstum hervor (vgl. auch Ayadi et al. 2014; Altenburg/Lütkenhorst 2015).

In diesem Beitrag soll analysiert werden, inwieweit sich aus informellen Unternehmen in Afrika, die weitgehend für Arme produzieren und deren Besitzer\*innen oft selbst arm sind, durch die Vergrößerung der Mittelschichten ein Mittelstand bildet. Welcher Zusammenhang besteht zwischen Unternehmenswachstum und der Herausbildung einer Mittelschicht? Untersucht wird also die Frage, ob informelle Unternehmen wachsen, um schließlich zu KMUs zu werden. Wird dieses Wachstum durch Unternehmertum einer neu entstandenen städtischen Mittelschicht gefördert? Und erhöht diese Mittelschicht wiederum die Nachfrage nach Produkten, so dass sich die Bedingungen lokaler KMUs verbessern und ihre Gewinne steigen?

---

5 Einen Überblick über verschiedene Unternehmenstypen mit weiteren Angaben bietet Tabelle 1, siehe S. 94/95.

Darstellungen, die sich mit dem Zusammenhang von KMUs und Mittelschichten befassen, weisen eine Reihe von methodischen Problemen auf, zumal der Nexus zwischen allgemeinem Wirtschaftswachstum und Unternehmensentwicklung bislang nicht deutlich erarbeitet wurde (vgl. Naudé 2013). So werden zum Beispiel die Begriffe informeller Sektor und KMU im wissenschaftlichen Diskurs und den jeweiligen nationalen Umschreibungen unterschiedlich definiert. Es ist notwendig zu klären, wer zu den KMU gehört, wie groß die Unternehmen des informellen Sektors sind und welcher Teil von ihnen zu den KMU gezählt werden kann (vgl. Dey 2007; Liedholm/Mead 1999; Kappel et al. 2003; Wohlmuth 2004). Im privaten Unternehmertum stimulieren die wachsenden Mittelschichten diesen Prozess der Umwandlung von informellen in moderne Unternehmen, wie beispielsweise Tilman Altenburg und Wilfried Lütkenhorst (2015) konstatieren. Dieser Wandlungsprozess ist dadurch bestimmt, dass sich Unternehmen technologisch entwickeln und wettbewerbsfähig werden, um der Konkurrenz von Importeuren gewachsen zu sein. Darüber hinaus mangelt es in der Forschung bislang an entsprechenden Untersuchungen zur Entwicklung der Mittelschichten und der Dynamik des Mittelstandes. Empirische Studien dazu gibt es bislang nach Kenntnis des Autors nicht.

Die hier vertretene Hypothese lautet, dass das Wachstum der Mittelschichten eine größere Nachfrage nach Konsumgütern hervorruft, die zu einem Differenzierungsprozess bei den lokalen Anbieter\*innen und zum Entstehen eines *African Mittelstands* führt, der in der Lage ist, diese Nachfrage zu bedienen. Inwiefern dies der Fall ist, wird in den folgenden Ausführungen untersucht. Zunächst wird in Abschnitt 2 der Diskussionsstand dargelegt; Abschnitt 3 gibt einen Einblick in den Strukturwandel Afrikas und welche Rolle dieser für die Entwicklung von KMU hat. In Abschnitt 4 wird am Beispiel Ugandas herausgearbeitet, inwiefern von einer *missing middle* bei Unternehmen gesprochen werden muss. Abschnitt 5 fasst die Ergebnisse zusammen und bettet diese in den afrikanischen Kontext ein.

## 2. Theorieansätze im Rückblick – weshalb Dichotomien nicht tauglich sind

Viele Jahre wurde in der wissenschaftlichen Literatur eher ein Bild eines nur geringfügig wachsenden Unternehmertums – besonders der Mikro- und Kleinunternehmen – in Afrika gezeichnet. Inzwischen zeigen jedoch zahlreiche Studien, dass das Unternehmertum sich differenziert. Es gibt eine Dynamik innerhalb des informellen Sektors (IS), zu der ein wachsen-

des dynamisches und zugleich produktiveres Segment von KMU gehört (Kappel et al. 2003). Dabei stehen Untersuchungen zur Firmengröße oft im Mittelpunkt. Johannes van Biesebroeck (2005) hat durch die Auswertung von Daten aus neun afrikanischen Ländern herausgearbeitet, dass a) größere Firmen produktiver sind, b) größere Firmen leichter überleben, c) größere Firmen deutlicher wachsen und ihre Produktivität schneller verbessern und d) große Firmen groß bleiben. Hingegen haben es kleine Firmen deutlich schwerer, zu wachsen und produktiver zu werden. Als zentral wird in verschiedenen Studien das (mangelnde) Produktivitätswachstum angesehen. Zudem seien KMU mit größeren Hindernissen konfrontiert als Großunternehmen. Diese These wird von verschiedenen Studien untermauert. So verdeutlichen Måns Söderbom und Francis Teal (2004), dass wenig entwickelte Finanz- und Rechtssysteme die Wachstumsmöglichkeiten der KMU einschränken. Sie haben in ihren Untersuchungen zu Unternehmen herausgearbeitet, dass die meisten KMU wenig effizient und Afrikas Binnenmärkte klein sind. Daher müssten neue Arbeitsplätze im Wesentlichen in der Exportindustrie geschaffen werden. Dazu bedarf es der Steigerung der Produktivität der Firmen. Måns Söderbom und Francis Teal (2004) beschreiben auch eine Verbindung zwischen Marktgrößen- und Unternehmensentwicklung. Andere Autor\*innen wie Paula Nagler und Wim Naudé (2014) sehen in der geographischen Isolation und der mangelnden Kaufkraft der Bevölkerung, vor allem der ländlichen Bürger\*innen, für die meisten Mikrounternehmen ein Wachstumshindernis. Wiederum andere Autor\*innen weisen auf die mangelnde technische Kompetenz und ungenügende Managementfähigkeiten hin (vgl. Kigombe 2014).

Grundlegend stellt sich demnach die Frage: Wie kann inmitten einer relativ armen Bevölkerung und einer verhältnismäßig kleinen Mittelschicht ein Mittelstand entstehen? Wie hängen die Marktgrößenentwicklung und Einkommensverteilung von Armen, Reichen und Mittelschichten mit Industrialisierung und Mittelstandsentwicklung zusammen?

Um ein detaillierteres Bild der Dynamik von afrikanischen Unternehmen zu gewinnen, ist es hilfreich, anknüpfend an die Vorarbeiten von Gustav Ranis und Frances Stewart (1999) zwischen modernem Sektor (bzw. formellem Sektor), zu dem auch die große Industrie gerechnet wird, und dem informellen Sektor und der Überlebensökonomie (auf dem Land und in der Stadt) zu unterscheiden. Obwohl der dualistische Ansatz im Folgenden kritisiert und weiter differenziert wird, lassen sich an ihm Grundzüge der Debatte über die Entwicklung von Unternehmensentwicklung aufzeigen: In den o. g. Modellen wird der informelle Sektor als der traditionelle oder Subsistenzsektor betrachtet, von dem ein Betrieb durch

Wachstum in den formellen Sektor überwechseln kann (Naudé 2013: 9). Hier wird jedoch zunächst von drei Sektoren ausgegangen.

1. Der *moderne Sektor* (MS): Hier existieren hohe Kapitalintensität und hohe Grenzproduktivitäten der Arbeit.<sup>6</sup> Es werden Lohnarbeiter\*innen beschäftigt. Die Löhne sind höher als die Subsistenceinkommen.
2. Der Überlebenssektor (*Subsistenzsektor*, ÜS): Er absorbiert die überschüssige Arbeitskraft und hat eine sehr niedrige Arbeitsproduktivität. Die Höhe des Einkommens ist direkt abhängig von der Arbeitsproduktivität. Der ÜS ist nicht in der Lage, den notwendigen Überschuss für Kapitalakkumulation zu erwirtschaften. Im ÜS dominieren Mikrounternehmen, die nur über geringe Geldeinkommen verfügen.
3. Der *informelle Sektor* (IS): In weiten Teilen Afrikas wächst der IS. Die Unternehmen des informellen Sektors bleiben weitgehend klein. Carl Liedholm und Donald C. Mead (1999), die circa 70.000 Unternehmen mit weniger als zehn Beschäftigten im südlichen Afrika analysierten, haben dies empirisch nachgewiesen. Neuere Untersuchungen bestätigen diesen Befund (vgl. Kappel et al. 2003; Grimm et al. 2012; Ayadi et al. 2014). Die Ursachen hierfür sind vor allem in folgenden systemischen Bedingungen zu suchen:
  - Die Zuwanderung von ländlichen Migrant\*innen hat eine Vergrößerung der Zahl der Mikro- und Kleinunternehmen in den Städten zur Folge. In den Städten entsteht ein Arbeitskräfteüberschuss, den der MS nicht absorbieren kann, da er langsamer wächst als die Anzahl an Arbeitskräften. Zugangsbarrieren zum MS (Steuern, Regierungsvorschriften und Korruption) sowie schwache Institutionen (Bildung, Infrastruktur etc.) zwingen viele Beschäftigte zum Verbleiben im IS.
  - Aufgrund von „Unlimited supplies of labour“ (Lewis 1954) herrscht im IS polypolistische Konkurrenz. Die meisten Unternehmen im IS verfolgen eine minimalistische oder risiko-averse Strategie (Kappel et al. 2003).

---

6 Die Grenzproduktivität der Arbeit beschreibt, um wie viel die Produktion ansteigt, wenn eine zusätzliche Einheit Arbeit in dem Produktionsprozess eingesetzt wird, aber alle anderen Produktionsfaktoren konstant gehalten werden. Eine andere Sicht auf die Dynamik der KMU im informellen Sektor haben Grimm et al. (2012). Ihrer Ansicht nach sollte das typische informelle Unternehmen nicht als Subsistenzunternehmung betrachtet werden, da diese sehr hohe Grenzerträge des Kapitals aufweisen. Aufgrund von ökonomischen, institutionellen und sozialen Beschränkungen, denen diese Unternehmen gegenüberstehen, werden diese hohen Erträge allerdings nicht realisiert.

- Nur wenige Unternehmen sind innovativ. Das Kompetenzniveau ist meistens gering und die Produktivität sehr niedrig. Informelles Lernen ist die Regel und bewegt sich häufig auf dem Niveau von *learning by doing*.
- Der Zugang zu Krediten ist erschwert, da die meisten Betriebe aufgrund mangelnder Sicherheiten von Banken keine Finanzierung bekommen. So sind diese Unternehmen auf Gelder aus der Familie und auf Mikrokreditinstitutionen angewiesen. Diese vergeben jedoch nur Kleinstkredite.

Das afrikanische Unternehmertum lässt sich jedoch keineswegs im Sinne der dualistischen Konzepte angemessen erfassen, denn der IS differenziert sich weiter aus (siehe Tabelle 1). Beispielweise bilden sich Betriebe mit moderner Technologie heraus und die Übergänge zum modernen Sektor werden fließend. Gustav Ranis und Francis Stewart (1999) (vgl. auch Lewis 1954; Mbaye et al. 2014) untergliedern den IS in zwei Bereiche: *ISmodern* (dynamisch) und *ISstraditionell* (stagnierend): Der *ISstraditionell* lässt sich durch niedrige Kapitalausstattung, niedriges Einkommen, geringe Produktivität, niedrige Kapazität und Qualifikation, stagnierende Technologie und Familienarbeit kennzeichnen. Im *ISstraditionell* agieren informelle Mikro- und Kleinunternehmen, und oftmals ist die Nähe zum ÜS kaum zu erkennen. Der *ISmodern* ist mit dem MS verbunden. Diese Unternehmen wenden neuere Technologien an, verfügen über größere Kapazitäten und höhere Einkommen. Betriebe des *ISmodern* produzieren Konsum- und Kapitalgüter. Im *ISmodern*<sup>7</sup> dominieren die innovativen Klein- und Mittelbetriebe. Diese werden zu formellen Unternehmen (Ishengoma/Kappel 2007). Außerdem sind diese Betriebe dabei, den Take-off aus der Phase zu geringer Größe und Auslastung zu vollziehen und sich effizient zu entwickeln. In diesem Beitrag wird daher vom Autor der Begriff *African Mittelstand*<sup>8</sup> eingeführt, der nach unserer Definition Unternehmen des

---

7 Zahlreiche Studien belegen, dass der „ISmodern“ klein ist; es gibt seit längerem ein Phänomen der *Missing Middle*. Inwieweit es zu einer Differenzierung während der letzten Jahre im Zuge des Entstehens des African Mittelstandes gekommen ist, ist in der Forschung nicht belegt; vgl. Liedholm/Mead (1999); Gelb/Meyer/Ramachandran (2014).

8 Der afrikanische Mittelstand darf nicht mit dem deutschen Mittelstand verglichen werden. Der Mittelstand umfasst in Deutschland nach quantitativen Kriterien Unternehmen mit einem maximalen Jahresumsatz von 500 Millionen Euro. Im internationalen Vergleich werden *Small Business* oder mittelgroße Unternehmen anhand einer Obergrenze definiert, die je nach Staat zwischen 100 und 500 Beschäftigten variiert; vgl. zur umfangreichen Diskussion Beck/Demirgüç-Kunt (2006).

*ISmodern* und des MS umfasst, d. h. Unternehmen, die mehr als zehn und weniger als 100 Beschäftigte haben.<sup>9</sup> Die Typologie in Tabelle 1 (siehe S. 94/95) charakterisiert den Differenzierungsprozess.

Vertreter\*innen der *geographical economics* argumentieren mit dem Sachverhalt von *agglomeration economies*. Damit ist gemeint, dass in den urbanen Zentren Dynamiken entstehen, die die wachsende Kaufkraft, die gesunkenen Transaktionskosten, Transport- und Kommunikationskosten sowie die Verfügbarkeit ausgebildeter Arbeitskräfte in den Städten berücksichtigen, da sie für die Dynamik des Unternehmertums relevant sind (vgl. grundlegend Krugman 1991; AfDB et al. 2016 für Afrika). In den wachsenden Städten bestehe eine größere Wahrscheinlichkeit, dass das Unternehmertum sich differenziert und wächst. Hier entstehen industrielle Cluster, die die Informationsflüsse und den Wettbewerb der Unternehmen untereinander verstärken. Ein weiterer Strang der Diskussion steht in Zusammenhang mit globalen Veränderungen durch Wertschöpfungsketten.

Eine seit circa 20 Jahren beobachtbare neue Entwicklung stellen Cluster, Netzwerke und Verknüpfungen von Unternehmen dar (vgl. Schmitz 2004). In industriellen Clustern sind die Bedingungen für das Wachstum und die Entwicklung von KMU offenbar besser. Cluster und Netzwerke von Unternehmen haben eine besondere Bedeutung für den industriellen Aufschwung. Für den Erfolg ist nicht nur die Produktivität der einzelnen Unternehmen von Bedeutung, sondern die Interaktion von vielen Unternehmen, die vertikal und horizontal<sup>10</sup> verbunden sind. Das Konzept der Cluster geht davon aus, dass die zunehmende Komplexität von Produkten und Dienstleistungen räumliche und sektorale Funktionscluster herausbildet. Die spezifischen Bedingungen und Besonderheiten einer Region, wie zum Beispiel intraregionale Verflechtungszusammenhänge und Kooperationsformen, kulturelle Traditionen und Qualifikationsniveaus, sind maßgeblich für die Wachstums- und Beschäftigungsperspektiven von Regionen. Erfolgreiche Unternehmen sind in ein Kooperations- und Innovationsmilieu eingebunden. Lernprozesse werden so begünstigt und erhöhen kollektiv die Effizienz von Betrieben (vgl. Schmitz 2004). In Clustern besteht demnach die Möglichkeit, schneller zu wachsen, produktiver und innovativer zu werden. Cluster bieten insbesondere für KMU gute Voraussetzungen, um dauerhaft größer zu werden.

---

9 Die Definitionen variieren nach einzelnen Ländern sehr stark.

10 *Horizontale Kooperation* bezeichnet die Zusammenarbeit zwischen Wettbewerbern der gleichen Wirtschaftsstufe, die gleichartige Güter anbieten. *Vertikale Kooperation* beinhaltet die Zusammenarbeit zwischen Betrieben, die unterschiedlichen Wirtschaftsstufen angehören, z. B. Kooperation zwischen Industrie und Handel.



Tabelle 1: Typologie von KMU in Afrika

Unternehmenstyp	Technologie-niveau, Produktivität	Beschäftigte	Lokale, nationale und internationale Orientierung	Einbindung in Wertschöpfungsketten	Strategien
<i>IS traditionell</i> Mikro-unternehmen des informellen Sektors	Niedrig, kaum wachsend, sehr niedrige Produktivität; familienbasiert	Weniger als 10	Lokale Märkte; Flohmarktverhalten; kleinräumiges Agieren; Produzieren für die arme Bevölkerung; geringes Vertrauen	–	Minimalistische und risiko-averse Strategien; weitgehend stagnierend; Überlebensökonomie
Klein-unternehmen, informelle oder formelle Unternehmen	Relativ niedrig; schwach wachsend; größere Arbeitsteilung innerhalb des Betriebs; höhere Produktivität als <i>IS traditionell</i>	Weniger als 20	Lokale Märkte; teilweise Nachfrage aus der Stadt; meist kleinräumig; niedriges Vertrauen, daher meist Flohmarktverhalten	–	Marktorientiert; bedient ländliche und städtische Märkte; wenig Dynamik
Mittel-unternehmen	Sehr unterschiedliches Technologie-niveau; zahlreiche Unternehmen setzen <i>state of the art-technology</i> ein; weitaus höhere Produktivität als Kleinunternehmen	Mehr als 20	Bedienen weitgehend lokale und regionale Märkte; lokale Netze; Vertrauensbeziehungen zu langjährigen Kunden	Wissen und Technologiezugang; wenige in globale WSK eingebunden; Kontrakte: langfristige Lieferverträge	Dynamisches Segment; inkrementelle Innovationen durch Lieferbeziehungen mit Kleinunternehmen; Einfluss auf deren Agieren

Von informellen Unternehmen zum African Mittelstand?

Unternehmenstyp	Technologie-niveau, Produktivität	Beschäftigte	Lokale, nationale und internationale Orientierung	Einbindung in Wertschöpfungsketten	Strategien
African Mittelstand	Hohe Produktivität; <i>state of the art-technology</i>	Mehr als 20	Bedienen lokale, nationale, regionale und globale Märkte	Teilweise als Unterauftragnehmer in regionale oder globale WSK eingebunden; Technologie- und Wissensimport	Dynamisches Segment der Unternehmen; wachsend und innovativ; große Adaptionsfähigkeit an internationale Konkurrenz
Formelle große Unternehmen	Moderne Technologie, hohe Produktivität	Mehr als 100	Lokale und globale Märkte	Eigene WSK; eigene „Brand names“, z. T. als Unterauftragnehmer in regionale oder globale WSK eingebunden; Technologie- und Wissensimport	Dynamisches Segment der Unternehmen; wachsend und innovativ; eigene innovative Produkte; wettbewerbsfähig gegenüber ausländischer Konkurrenz

Quelle: Typologie auf der Basis von Brach/Kappel (2016); Altenburg (2015); Ischengoma/Kappel (2011).

Die Einbindung in globale und regionale Wertschöpfungsketten (WSK) spielt eine zentrale Rolle bei der Verbesserung der Produktivität von Unternehmen. Die WSK ermöglicht Technologietransfer und ein steigendes Kompetenzniveau. Je nach Art der Wertschöpfungskette werden durch die Beteiligung an einer solchen WSK unternehmerische Risiken und Kosten (durch Weiterbildung, Erwerb von Technologien) gemindert. Es können *Spillover*-Effekte<sup>11</sup> entstehen. Durch ihr Engagement in einer Wertschöpfungskette und durch langfristige Bindungen genießen KMU einerseits Vorteile, andererseits werden dadurch (zusätzliche) Kosten verursacht. Langfristige Bindungen verbessern die Planungssicherheit und ermöglichen Lern- und Synergieeffekte. Aktive Kooperation (z. B. durch Technologie- und Wissenstransfer) reduziert Transaktionskosten und schafft Vertrauen (Brach/Kappel 2016). KMU müssen Herausforderungen wie die Aktivitäten und Investitionen, die zur Steigerung des eigenen Kompetenzniveaus notwendig sind, nicht allein schultern, sondern werden vom führenden Unternehmen durch aktive Partnerförderung unterstützt, wodurch Lernprozesse einsetzen, die den KMU in der Weiterentwicklung helfen. Interessant ist dabei, inwieweit es zu erleichterten Möglichkeiten des Ausbaus des eigenen Kompetenzniveaus kommt. Für Unternehmen, die keine eigenen Forschungsaktivitäten ausüben, die zu technologischem Fortschritt führen könnten, besteht insbesondere durch internationalen Handel und durch die neuen Informations- und Kommunikationsmittel ein vergleichsweise einfacher Zugang zu Technologien auf Weltmarktniveau.

Diese Effekte reflektieren Arne Bigsten und Måns Söderbom (2006) (vgl. auch Altenburg/Lütkenhorst 2015) in ihren vergleichenden Analysen zu afrikanischer Industrieentwicklung und zeigen damit auf, inwieweit afrikanische Unternehmen auf dem globalen Markt bestehen können. Sie schlussfolgern u. a., dass eine Integration in globale Wertschöpfungsketten die Möglichkeit beinhaltet, Technologien zu übernehmen und Größenvorteile auszuschöpfen. Die von WSK ausgeschlossenen Unternehmen verbleiben oft im informellen Sektor. Afrikanische KMU sind nur sehr selten in globale und regionale Wertschöpfungsketten eingebunden. Herausragende Gegenbeispiele dafür sind die südafrikanische Weinindustrie, die Leder- und Textilindustrie in Äthiopien, die Blumen- und Gemüseproduktion in Kenia und Uganda. Die südafrikanische Automobilindustrie bindet zudem große Unternehmen als globale Zulieferfirmen ein.

---

11 *Spillover*-Effekte sind Ausstrahlungseffekte, d. h. über den eigentlichen Zielbereich einer Entscheidung hinausgehende Wirkungen, die sachlich, räumlich oder zeitlich vom Entscheidungsträger nicht gewollt sind. Sie können sowohl positive als auch negative Nebenwirkungen hervorrufen.

3. Verstädterung und die Mittelstandsunternehmen in Afrika:  
*agglomeration economies*

Dani Rodrik (2015) und andere Autor\*innen stellen fest (vgl. McMillan et al. 2014; Timmer et al. 2014), dass hohes Wachstum nicht unbedingt mit einem Strukturwandel in Richtung moderner Ökonomie einschließlich der Schaffung von Arbeitsplätzen in größeren Unternehmen einhergehen muss. Ganz im Gegenteil bestehe in den meisten Ländern Afrikas die Gefahr, dass Arbeitskräfte aus der Landwirtschaft keine Beschäftigung in den städtischen Agglomerationen finden. Allenfalls könnten Arbeiter\*innen aus ländlichen Regionen in den niedrig-produktiven Dienstleistungssektoren und den informellen urbanen Sektoren eine Tätigkeit ausüben, die weitgehend von sehr kleinen und unproduktiven Unternehmen geprägt seien. Es entwickle sich eine Dynamik mit der Tendenz zu großen Unternehmen auf der einen Seite und vielen Kleinstbetrieben im *IS*traditionell auf der anderen Seite, wohingegen der Mittelstand stagniere (Gelb et al. 2014).

Rodrik (2015) geht noch einen Schritt weiter und begründet plausibel und empirisch gut unterfüttert die unzureichende Industrialisierung und Transformation und weist damit auf eine *missing middle* hin:

1. Grundsätzlich stehen sich spät industrialisierende Staaten – wie die meisten Länder in Subsahara-Afrika – vor dem Problem, dass Industrialisierung nicht mehr als Allheilmittel für Wachstum und Beschäftigung angesehen werden kann. Während Südkorea und Taiwan während der 1960er bis 1980er Jahre noch ca. 30 Prozent der Arbeitskräfte in der verarbeitenden Industrie absorbieren konnten (in Deutschland waren es im Jahr 1970 dagegen 35 Prozent, in Mexiko 1990 noch 20 Prozent), erreichte Vietnam im Jahr 2000 gerade 15 Prozent (Indien bislang 13 und China 16 Prozent, jeweils im Jahr 2010).
2. Die meisten Länder im Subsahara-Afrika könnten sich kaum noch erfolgreich industrialisieren, um damit einen deutlichen Anstieg der industriellen Beschäftigung zu erreichen, da der globale Wettbewerb, der schnelle technologische Wandel und globale Nachfrageverschiebungen hin zu Dienstleistungen die Regeln für ökonomisches Wachstum verändert haben. Das bedeutet, dass die Entwicklungsperspektiven der afrikanischen KMU begrenzt sind, denn afrikanische Unternehmen sind unproduktiver als Unternehmen aus China, Indien und anderen Schwellenländern. Auch der Anwendung neuester Technologien, die prinzipiell einen Industrialisierungsschub herbeiführen könnte, sind Grenzen gesetzt.

Rodriks Befund geht davon aus, dass sich der Mittelstand in Afrika nur langsam entwickelt. Zahlreiche lokale Hindernisse schränken zudem die Entstehung eines Mittelstandes und den Übergang von Klein- zu Mittelunternehmen ein.

Dennoch sprechen einige neuere Trends gegen Rodriks Argumente und für die *große Transformation*.<sup>12</sup> Es gibt Anzeichen dafür, dass Afrika einen Wandel von der Agrargesellschaft hin zu einer Marktgesellschaft mit Industrialisierung und einem innovativen Unternehmertum vollziehen könnte. Die neueren Entwicklungstrends der Urbanisierung deuten in Teilen Afrikas tendenziell eine Transformation in diese Richtung an.

Grundlegend erweisen sich als zentral für Dynamiken in den urbanen Zentren (vgl. Krugman 1991):

1. *Labour Market Pooling*: Durch die Zuwanderung von Arbeitskräften gibt es zusätzlichen Nutzen für die Industrie. Das heißt, in industriellen Zentren stehen Ingenieur\*innen und Facharbeiter\*innen zur Verfügung, die für industrielle Neuerungsprozesse besonders wichtig sind.
2. *Intermediäre Inputs*: Ein wichtiger Ansatzpunkt für *agglomeration economics* besteht in der Produktion von Vorprodukten. Grundlegend lässt sich festhalten, dass sich in industriellen Zentren nicht per se mehr verarbeitende Betriebe niederlassen, sondern vor allem Produzenten von Vor- und Zwischenprodukten sowie Zulieferbetriebe, die einen entsprechenden Markt vorfinden. Es entstehen Verknüpfungseffekte zu großen Unternehmen. Die Nachfrage nach Zulieferern steigt und wirkt sich auf die Bildung von Zentren positiv aus. Folglich siedeln sich durch Urbanisierung und wachsende Mittelschichten mehr Industriebetriebe und deren Zulieferer an, die Arbeitskräfte einstellen.
3. *Technologisches Spillover und Kompetenzerweiterung*: Besonders wichtig ist die Rolle technologischer *Externalitäten*<sup>13</sup>: Zentren entstehen in *High-Technology-Sektoren* und Wissenspole breiten sich aus. Das heißt, die Ansiedlung von Industriezweigen und die Nachfrage nach hochqualifizierten Arbeitskräften wirkt auch als Wissens-

---

12 Karl Polanyi (1944) beschreibt mit ‚The Great Transformation‘ den tiefgreifenden Wandel der westlichen Gesellschaftsordnung im 19. und 20. Jahrhundert, als die Industrialisierung und politisches Handeln zu tiefgreifenden politischen, sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen führten.

13 Auswirkungen ökonomischer Entscheidungen auf unbeteiligte Marktteilnehmer\*innen.

transfer in alle anderen Sektoren. Durch intensive Kooperation und Kommunikation der Firmen untereinander verbreiten sich neue technologische Entwicklungen sehr schnell und sind für alle Betriebe eines Sektors zugänglich. Dadurch treten Lerneffekte auf, so dass alle beteiligten Unternehmen profitieren können.

4. Zugleich aber ist die Bildung industrieller Zentren nicht nur ein Ergebnis des engagierten Unternehmertums, sondern *visionärer Bürokraten* (Krugman 1991: 64), die diese *agglomeration economies* durch die Förderung industrieller Cluster, die Einbindung in Wertschöpfungsketten, den Ausbau der Infrastruktur, herausragender Forschungseinrichtungen und KMU-Förderung voranbringen (können).

Die großen Märkte sind nicht national organisiert, sondern bilden sich über Grenzen hinweg, wenn die entsprechende Infrastruktur vorhanden ist (AfDB et al. 2016). Beispiele für solche sich selbst tragenden Dynamiken sind in zahlreichen afrikanischen Millionenstädten wie Kapstadt, Johannesburg, Nairobi, Casablanca und Kairo deutlich festzustellen. In wachsenden Städten entstehen große Konsummärkte, die ausländische wie inländische Investoren anziehen. Laut Oxford Economics<sup>14</sup> sind die herausragenden Zentren dieser Entwicklung Casablanca, Kairo und Tunis in Nordafrika und Johannesburg, Kapstadt, Nairobi, Lagos und Luanda in Subsahara-Afrika. Einige der afrikanischen Städte werden zu *urban hubs*, in denen sich moderne Industrie- und Dienstleistungszentren mit entsprechenden Möglichkeiten für technologisch fortgeschrittene und produktive KMU entwickeln können. Grundlegend besteht ein Zusammenhang zwischen der wachsenden Mittelschicht in den Hauptstädten und den industriellen Zentren mit der Differenzierung der Unternehmen, die bspw. auch Beratungsleistungen für andere Unternehmen anbieten. Moderne KMU sind in der Metallverarbeitung und im Transportsektor tätig und bedienen auch die Freizeitaktivitäten der Mittelschichten. So sind in den letzten Jahren zahlreiche moderne Cafés und Restaurants sowie Hotels entstanden. Einzelne Untersuchungen verdeutlichen, dass dieser Prozess in großen *urban hubs* zwar vorangekommen, die Ausdifferenzierung der Unternehmen jedoch zumeist noch gering ist (vgl. AfDB et al. 2016).

Andere Städte Afrikas schaffen den Sprung wiederum nicht. Hier gibt es eine große und steigende Zahl von oft schlecht ausgebildeten Unterbeschäftigten, die ihr Überleben durch Kleinhandel und informelle Tätigkeiten sichern. Aber auch sie können durch den Aufbau von Industriezonen

---

14 Oxford Economics (2016): [www.oxfordeconomics.com](http://www.oxfordeconomics.com).

und industriellen Clusters mit modernen KMU gegensteuern, indem niedrige Löhne und billiges Bauland als Ressource eingesetzt werden. Dies stellt zwar keinen Königsweg dar, ebnet aber in einigen urbanen Zentren den Weg für eine Transformation. Aufgrund von Fühlungsvorteilen (d. h. Nähe und Kenntnis der Märkte), niedrigen Transportkosten und Preisen für die lokalen Produkte können sich einheimische KMU einen komparativen Kostenvorteil sichern.

Zu prüfen ist, ob sich in den Agglomerationen ein Trend zu höheren *Economies of Scale* (Kostendegression durch hohe Stückzahlen), zu größeren KMU, zu technologisch moderneren Unternehmen und zu höherer Produktivität durchsetzt. Unternehmen mit hohem Innovationspotential könnten sich weiterentwickeln und gegen ausländische Konkurrenz bestehen, während jene Betriebe ohne ausreichende Kapitalbasis, ohne technisches Know-how, mit niedrigem Ausbildungsstandard und ohne Innovationskapazität sich mit verbleibenden Marktnischen des IS begnügen müssen. Die Forschung hierzu steht jedoch noch am Anfang.<sup>15</sup>

#### 4. Das Beispiel Uganda – neue Dynamik des Mittelstandes?

Ugandas Mittelschicht ist klein und sein Unternehmenssektor von informellen Unternehmen gekennzeichnet, die weitgehend im Handel, Kleinhandel, der Nahrungsmittelherstellung und -verteilung sowie der Produktion von einfachen Konsumgütern (bspw. Möbel, Fenster) tätig sind.<sup>16</sup> Es wird geschätzt, dass es in Uganda circa 800.000 Mikro- und Kleinunternehmen gibt, die auf dem Land und in den Vororten der urbanen Zentren agieren und vor allem Güter des täglichen Lebensbedarfs für die Bezieher von Niedrigeinkommen und die *floating classes* (AfDB 2011) produzie-

---

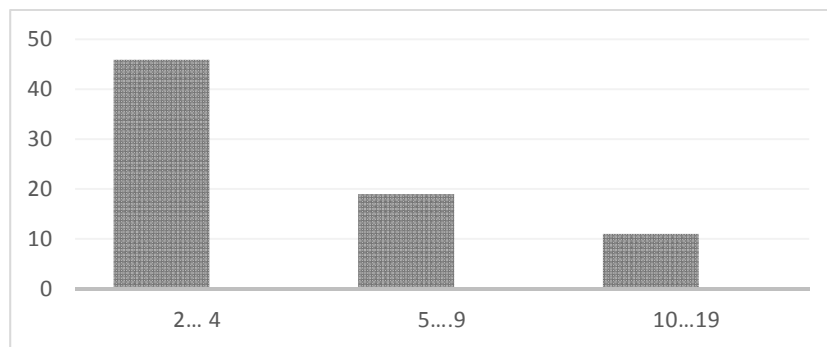
15 Von Bedeutung ist auch, wohin Auslandsdirektinvestitionen fließen. Neuere Studien über Kenia, Nigeria, Marokko oder Äthiopien zeigen, dass sie in den letzten Jahren verstärkte Investitionen in arbeitsintensiven Sektoren aufweisen und Lohnkostenvorteile nutzen. Vor allem die sog. Investitionen auf der grünen Wiese (*greenfield investments*) weisen einen Trend zu Investitionen in der Leder-, Schuh- und Textilindustrie in der Nähe der jeweiligen Hauptstädte auf. Sie kooperieren in einzelnen Fällen mit lokalen Unternehmen, vgl. AfDB et al. (2016).

16 Lawrence Bategeka, früher Economic Policy Research Centre, sagt, dass Ugandas Mittelschicht eine *vague imagination* sei: „Our kind of middle class are those that shop in supermarkets. The middle class should be productive and must be able to create jobs. Ours is weak and non-progressive.“ Nach Bategeka müsste die Mittelschicht im Zentrum der Wertschöpfung stehen (Daily Monitor, 24.03.2015, <http://www.monitor.co.ug/Business/Prosper/Is-Uganda-s-middle-class-real/-/688616/2663012/-/142s8gr/-/index.html>; (Zugriff am 10.05.2016).

#### Von informellen Unternehmen zum African Mittelstand?

ren. 90 Prozent der Firmen sind Mikrounternehmen des *IStraditionell*, davon 60 Prozent mit nur einem Beschäftigten. Nur vier Prozent der Unternehmen haben zwischen fünf und neun Beschäftigte, und gerade zwei Prozent der Firmen beschäftigen mehr als zehn Mitarbeiter\*innen. Der Umsatz der Kleinbetriebe liegt unter 1.000 US-Dollar pro Jahr, und 45 Prozent der Kleinbetriebe mit zwei bis vier Beschäftigten haben einen Umsatz von weniger als 10 Millionen Shilling (2.800 Euro; Grafik 1) (vgl. Kappel/Never i. E.; GoU/Government of Uganda 2015, GoU/Government of Uganda. Ministry of Finance, Planning and Economic Development 2014; World Bank 2012).

Grafik 1: Uganda: Unternehmen nach Betriebsgröße – Umsatz weniger als 10 Mio. Sh (2800 €), 2013 (in Prozent)



Quelle: World Bank (2014), World Bank/International Finance Corporation (2013).

Zahlreiche Studien zeigen, dass sich das Umfeld für KMU in Uganda während der letzten zehn Jahre verbessert hat, aber dass weiterhin beträchtliche Investitionshemmnisse für KMU bestehen (Tabelle 2) (Kappel/ Never i. E., Kjær 2015; Reinikka/Svensson 2002). Insbesondere drei wesentliche Aspekte prägen das begrenzte Wachstum von KMU:

1. Unzureichende Finanz- und Rechtssysteme schränken das Wachstumspotential von Unternehmen ein. Korruption sowie Probleme bei der Versorgung mit Elektrizität und Wasser zählen zu den wichtigsten Hindernissen für KMU in Uganda.
2. Massenproduktionsvorteile und Eintrittskosten begünstigen Großunternehmen, da diese Fixkosten schneller absorbieren können.



Robert Kappel

3. Großunternehmen haben in Uganda im Allgemeinen größeren politischen Einfluss. Regierungsausschreibungen bevorzugen Großunternehmen. Außerdem gibt es aufgrund ihrer wirtschaftlichen Bedeutung oft spezielle Vereinbarungen zugunsten der Großunternehmen (vgl. Kjær 2015).

Tabelle 2: Investitionshindernisse für KMU in Uganda, 2008–2011, in Prozent

	2008/2009	2009/2010	2010/2011
Faktoren	Bewertung der Hindernisse		
Korruption	17,0	17,8	21,9
Zugang zu Finanzen	22,9	19,3	15,3
Zugang zu Elektrizität, Wasser, Telefon	11,4	13,0	13,0
Steuerbelastung	9,9	8,6	8,9
Mangelnde Arbeitsethik der Arbeiter	9,6	7,2	7,1
Ineffiziente Bürokratie	8,6	7,1	6,7
Unsicherheit der staatlichen Wirtschaftspolitik	4,0	2,5	2,4
Mangel an ausgebildeten Arbeitskräften	3,4	3,7	5,0

Quelle: Ishengoma/Kappel (2011), World Bank: <http://www.enterprisesurveys.org/Custom-Query/uganda> (Zugriff am 15.05.2016).

Tabelle 3 weist über die genannten Aspekte auf, dass Korruption ein großes Hindernis für die Entwicklung der Unternehmen darstellt. Auffällig ist, wie oft gerade die kleineren Unternehmen genötigt werden, Geldgeschenke an Beamte zu machen, damit sie Zugang zu Elektrizität und Wasser bekommen. Großunternehmen nutzen das System des *Favouritism*, über das Großaufträge des Staates an sie vergeben werden. Zusätzlich sind die ineffiziente Bürokratie, die Unsicherheit über die staatliche Wirtschaftspolitik, die Steuerbelastung sowie Arbeitsethik und der Mangel an Arbeitskräften relevant. Die seit vielen Jahren andauernde Benachteiligung der KMU und die Politik des *Favouritism* haben dazu beigetragen, dass sich lediglich eine kleine Anzahl von großen Unternehmen entwickelt hat. Die Mehrzahl der Unternehmen bleibt dagegen auf der Stufe von Mikrounternehmen. Alle Studien für Uganda zeigen, dass Mikrounternehmen kaum wachsen (vgl. Kappel/Never i. E.; Ishengoma/Kappel 2011; Babirye et al. 2014; Niringiye/Tuyiragize 2010; Nuwagaba/Nzewi 2013; Sejjaaka et al. 2015). Nur wenigen lokalen Betrieben ist es in den letzten Jahren gelungen, sich in Wertschöpfungsketten zu integrieren und technologischen Fortschritt zu realisieren. Diese Unternehmen waren in der Lage, Produktivitätswachstum zu generieren, bspw. in der Fischverarbeitung, in der Blumenindustrie oder in der Kaffeeproduktion. Eine Studie der Weltbank bestätigt ebenfalls, dass es nur einen sehr kleinen Mittelstand gibt und die überwiegende Mehrheit der Betriebe Mikrounternehmen sind, die ihre Kredite in der Familie, bei Freunden und bei Mikrofinanzinstitutionen aufnehmen (World Bank 2014; Ishengoma/Kappel 2011).

Tabelle 3: Korruption: KMU und Großunternehmen in Uganda, in Prozent

Häufigkeit von Korruption	Kleine Unternehmen (1–20 Beschäftigte)	Mittelstand (20–99 Beschäftigte)	Große Firmen (mehr als 100 Beschäftigte)
Unternehmen, die wenigstens 1x aufgefordert wurden, Bestechungsgeld zu entrichten	19,8	18,8	11,1
Unternehmen, die Geschenke geben mussten, um staatliche Aufträge zu erhalten	6,1	8,3	1,8
Unternehmen, die Bestechungsgelder zahlen mussten, um Importlizenzen zu erhalten	1,0	1,2	0
Unternehmen, die Bestechungsgelder zahlen mussten, um eine Baugenehmigung zu erhalten	6,5	10,9	0

Quelle: World Bank (2014).

Es ist zu vermuten, dass das geringe Wachstum des Mittelstandes nicht nur eine Folge der zuvor genannten Hindernisse ist, sondern auch mit dem geringen Wachstum des Konsums der Bevölkerung zusammenhängt, da die Mehrheit der Bevölkerung arm bis extrem arm ist. Deren Konsummöglichkeiten sind auf den Kauf von Nahrungsmitteln beschränkt.

Die Zahl der Menschen, die in Uganda mehr als zehn US-Dollar pro Tag verdienen, ist extrem klein, fragil und wächst kaum. Dies bestätigen die Untersuchungen der Weltbank. Demnach gehören zur Konsumenten- gruppe mit den niedrigsten Einkommen (arme Bevölkerung) 83 Prozent (Land: 89 Prozent; Stadt: 49 Prozent). Die Zahl der Konsument\*innen mit niedrigen Einkommen liegt bei 15 Prozent (Land: zehn Prozent, Stadt 40 Prozent), während die Mitteleinkommen knapp zwei Prozent (Land: 0,4 Prozent; Stadt: zehn Prozent) betragen. Das heißt, auch in den Städten zählen lediglich zehn Prozent der Bevölkerung zur Mittelschicht (World Bank 2014).

Tabelle 4: Mittelschichten in Afrika, Anteil in Prozent

	Floating Classes (2–4 USD)	Mittelschicht (4–20 USD)	Zusammen
Uganda	10,6	8,1	18,7
Marokko	57,4	27,2	84,6
Gabun	37,6	37,8	75,4
Südafrika	23,4	19,8	43,2
Ghana	26,8	19,8	48,6
Liberia	2,9	1,9	4,8

Quellen: Daten der African Development Bank (2011: 5),

Vergleicht man die Situation in Uganda mit anderen Ländern, so zeigt sich, dass der Anteil der Mittelschichten stark variiert (Tabelle 4). In zahlreichen anderen Ländern ist die Anzahl der Mittelschichten (Floating Class plus eigentliche Mittelschicht) eindeutig größer – beispielsweise in Marokko oder Gabun –, wohingegen sie in Liberia weitaus kleiner ausfällt. Ein Vergleich der Unternehmen in diesen Ländern verdeutlicht, dass es in Liberia fast ausschließlich informelle Mikrounternehmen (und einige ausländische multinationale Konzerne) gibt, während in Marokko moderne KMU eine weitaus größere Rolle spielen als in Uganda, Südafrika und Nigeria.<sup>17</sup>

17 Einen weiteren Hinweis liefern die Analysen zu den KMU und zum IS im nigerianischen Lagos. Zwar gibt es auch hier einen eindeutig gewachsenen modernen KMU-Sektor: Wie das National Bureau of Statistics (NBS) ermittelt hat, sind in Lagos State 90 Prozent der Unternehmen Micro, Small und Medium Enterprises (MSMEs), aber lediglich zehn Prozent der Unternehmen sind Mittelunternehmen. Die MSMEs produzieren Textilien, Backwaren, Snacks, Seife, Töpfe, Betten, Sofas, Aluminiumfenster, reparieren Autos, Kühlschränke und Airconditioner, betreiben Druckereien, usw. Dennoch gibt es einen unterscheidbaren Trend in der Metropole Lagos: Während in Nigeria 99 Prozent aller Unternehmen Mikro- und Kleinunternehmen des informellen Sektors sind, zählen in Lagos bereits mehr als fünf Prozent der Unternehmen zu modernen KMU, die modernere Technologien anwenden. Vgl. Adebisi/Alaneme/Ofuani (2015); The Nation, 27.10.2015: <http://thenationonlineng.net/lagos-leveraging-on-smes-for-growth/>, Zugriff am 15.05.2016.

## 5. Schlussfolgerungen: Missing Middle in Afrika?

Auch wenn die Ergebnisse für Uganda nicht verallgemeinert werden können, zeigen die Analysen zum informellen Sektor aus vielen anderen afrikanischen Ländern ein ähnliches Bild. Mikro- und Kleinunternehmen wachsen in den meisten Ländern kaum (Grimm et al. 2012; Mbaye et al. 2014). Großunternehmen dominieren Wertschöpfungsketten und den Export, während sich die KMU nur in Ausnahmefällen entwickeln. Allerdings belegen einzelne Studien auch, wie sehr sich dies in den modernen urbanen Zentren ändert. Afrika differenziert sich, und damit wird auch das afrikanische Unternehmertum vielfältiger.

Die bislang durch Untersuchungen bestätigten Forschungsergebnisse betonen, dass eine kleine Minderheit von KMU wachsen kann, wenn sie in globale Wertschöpfungsketten eingebunden sind und darüber Wissen- und Technologietransfer herbeiführen (Schmitz 2004). Diese Analysen haben bislang den Diskurs über die Entwicklung des *African Mittelstand* geprägt.

In diesem Beitrag wurde untersucht, ob es einen Zusammenhang zwischen *African Mittelstand* und der Entwicklung der Mittelschichten in einzelnen afrikanischen Ländern geben kann. Die Darstellung weist auf Folgendes hin:

1. In Ländern mit kleinen Mittelschichten spielen Mikro- und Kleinunternehmen des informellen Sektors eine bedeutende Rolle.
2. Es kann vermutet werden, dass in Ländern mit größeren Mittelschichten – vor allem mit Mittelschichten mit Einkommen von über vier US-Dollar pro Tag – der Anteil der KMU wächst, formelle Unternehmen eine größere Rolle einnehmen und die Dynamik eines *African Mittelstandes* ausgeprägter ist.
3. Offenbar besteht ein Zusammenhang zwischen dem Wachstum der Mittelschichten in den urbanen Zentren und dem Aufstieg des *African Mittelstands*, der sich technologisch modernisiert und Größenzunahme realisieren kann.
4. Die These von der *missing middle* bei Unternehmen trifft zwar für Uganda zu, doch gibt es Belege dafür, dass in urbanen Zentren mit einer größeren Mittelschicht der Anteil der KMU steigt. Dies gilt auch für Ugandas Hauptstadt Kampala, wo sich im Vergleich zum ruralen Uganda wesentlich mehr KMU herausbilden.

Wenn diese vier Trends durch Forschungen noch deutlicher nachgewiesen werden und zudem ein stabiler Zusammenhang zwischen der Existenz von

Mittelschichten und KMU bestünde, könnte zumindest die These angezweifelt werden, dass es einen typischen afrikanischen Strukturwandel gibt, in dem ein informeller Sektor mit geringer Produktivität konstant dominant bleibt. Jedoch liefern die Forschungsergebnisse keine eindeutigen Hinweise darauf, dass die Existenz von Mittelschichten notwendigerweise zu einem Wachstum von KMU führt und zu einem höheren Grad unternehmerischer Aktivität, wie oft in der Literatur zu Mittelschichten in Afrika behauptet (z. B. AfDB 2011). Tatsächlich ist das Verhältnis von Mittelschichten und unternehmerischer Tätigkeit wesentlich komplexer, da – wie in diesem Text gezeigt wurde – andere politische und ökonomische Faktoren wie die Wirtschaftspolitik sowie das damit verbundene Umfeld für Unternehmen verschiedener Größe entscheidend sind. Falls es zuträfe, dass die Wahrscheinlichkeit einer *großen Transformation* im Sinn Polanyis in Ländern mit großen Mittelschichten deutlich höher als in Ländern mit kleinen Mittelschichten ist, könnte angenommen werden, dass die Existenz von größeren Mittelschichten häufig ein wichtiger Faktor für die Herausbildung eines modernen afrikanischen Unternehmertums ist.

#### Literaturverzeichnis

- Adebisi, Sunday Abayomi/Alaneme, Gloria Chinyere/Ofuani, Aiwanehi Barbara (2015): Challenges of Finance and the Performance of Small and Medium Enterprises (SMES) in Lagos State, in: *Developing Country Studies* 5 (8), 46–57.
- AfDB (African Development Bank) (2011): The Middle of the Pyramid: Dynamics of the Middle Class in Africa. Market Brief April 20, 2011: AfDB. [http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/The%20Middle%20of%20the%20Pyramid\\_The%20Middle%20of%20the%20Pyramid.pdf](http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/The%20Middle%20of%20the%20Pyramid_The%20Middle%20of%20the%20Pyramid.pdf) (Zugriff 16.05.2016).
- AfDB, OECD, UNDP (2016): African Economic Outlook 2016. Paris.
- Altenburg, Tilman/Lütkenhorst, Wilfried (2015): *Industrial Policy in Developing Countries*. Cheltenham.
- Ayadi, Mohamed/Aissa, Ben/Safouane, Mohamed (2014): Entrepreneurship, in: Mthuli, Ncube/Lufumpa, Charles L.: *The Emerging Middleclass in Africa*, London, 102–129.
- Babirye, Stella/Aggrey, Niringiye/Eseza, Katerega (2014): Firm Size and Rate of Growth of Ugandan Manufacturing Firms, in: *Journal of Applied Economics and Business Research* 4 (3), 178–188.
- Banerjee, Abhijit V./Duflo, Esther (2008): What is Middle Class about the Middle Classes around the World?, in: *The Journal of Economic Perspectives* 22 (2), 3–28.
- Beck, Torsten/Demirgüç-Kunt, Asli (2006): Small and Medium-Size Enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint, in: *Journal of Banking and Finance* 30 (11), 2931–2943.

Robert Kappel

- Bigsten, Arne/Söderbom, Måns* (2006): What Have we Learned from a Decade of Manufacturing Enterprise Surveys in Africa?, in: *World Bank Research Observer* 21 (2), 241–265.
- Birdsall, Nancy* (2015): Does the Rise of the Middle Class Lock in Good Government in the Developing World? Washington: Center for Global Development, <http://www.cgdev.org/sites/default/files/birdsall-rise-middle-class-good-government.pdf> (Zugriff 16.05.2016).
- Brach, Julianne/Kappel, Robert* (2016): Normbildungsdynamiken in transnationalen Wertschöpfungsketten. Eine Forschungsagenda, in: Jakobeit, Cord/Kappel, Robert/Mückenberger, Ulrich: *Transnationale Normbildungsnetzwerke*. Baden-Baden.
- Dey, Dalia* (2007): *Informal Sector in a Globalized Era*. Hyderabad.
- Diao, Xinshen/McMillan, Margaret* (2015): Toward an Understanding of Economic Growth in Africa: A Re-interpretation of the Lewis Model. Washington, D. C.: National Bureau of Economic Research Working Paper 21018, March 2015.
- Doepke, Matthias/Zilibotti, Fabrizio* (2008): Occupational Choice and the Spirit of Capitalism, in: *Quarterly Journal of Economics* 123 (2), 747–793.
- Esuha, Judith/Fletcher, Denise* (2002): The 'Invisible Middle': A Critical Review of Small Business Development and Political Institutional Environment in Kenya, paper presented at 25<sup>th</sup> ISBA National Small Firms Conference: Competing Perspectives of Small Business and Entrepreneurship. [https://www.researchgate.net/publication/228936431\\_The\\_'invisible\\_middle'\\_a\\_critical\\_review\\_of\\_small\\_business\\_development\\_and\\_the\\_political-institutional\\_environment\\_in\\_Kenya](https://www.researchgate.net/publication/228936431_The_'invisible_middle'_a_critical_review_of_small_business_development_and_the_political-institutional_environment_in_Kenya) (Zugriff 20.05.2016).
- Gelb, Alan/Meyer, Christian J./Ramachandran, Vijaya* (2014): Development as Diffusion: Manufacturing Productivity and Sub-Saharan Africa's Missing Middle. Working Paper 357, Center for Global Development, Washington, D. C., [http://www.cgdev.org/sites/default/files/development-diffusion-market-productivity\\_final.pdf](http://www.cgdev.org/sites/default/files/development-diffusion-market-productivity_final.pdf) (Zugriff 12.05.2016).
- GoU/Government of Uganda* (2015): Second National Development Plan (NDPII), 2015/16–2019/20, Kampala. [www.finance.go.ug](http://www.finance.go.ug) (Zugriff 16.05.2016).
- GoU/Government of Uganda. Ministry of Finance, Planning and Economic Development* (2014): Poverty Status Report, Kampala.
- GoU/Government of Uganda. Ministry of Finance, Planning and Economic Development* (2014): Uganda's Employment Challenge. An Evaluation of Government's Strategy, Kampala. [www.finance.go.ug](http://www.finance.go.ug) (Zugriff 16.05.2016).
- Grimm, Michael/Knorringa, Pieter/Lay, Jann* (2012): Constrained Gazelles: High Potentials in West Africa's Informal Economy, in: *World Development* 40 (7), 1352–1368.
- Grimm, Michael/van der Hoeven, Rolph/Lay, Jann/Roubaud, François* (2012): Neubewertung des informellen Sektors und Unternehmertums in Sub-Sahara-Afrika, in: *DIW-Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung* 79 (3), 69–83.
- Ishengoma, Esther/Kappel, Robert* (2011): Business Environment and Growth Potential of Micro and Small Manufacturing Enterprises in Uganda, in: *African Development Review* 23 (3), 352–365.
- Ishengoma, Esther/Kappel, Robert* (2007): Linkages as Determinants of Industrial Dynamics and Poverty Alleviation in Developing Countries, in: Dey, Dalia: *Informal Sector in a Globalized Era*. Hyderabad, 89–199.

- Kappel, Robert/Never, Babette* (i. E.): Favouritism: The Political Economy of Enterprise Development in Uganda, unv. Manuskript.
- Kappel, Robert/Dornberger, Utz/Meier, Michaela/Rietdorf, Ute* (2003): Klein- und Mittelunternehmen in Entwicklungsländern. Die Herausforderungen der Globalisierung. Hamburg.
- Kigombe, Christian* (2014): Africa's Rising Middle Class amid Plenty and Extreme Poverty. Maastricht: ECDPM Working Paper 167.
- Kjær, Anne Mette* (2015): Political Settlements and Productive Sector Policies: Understanding Sector Differences in Uganda, in: *World Development*, 68, 230–241.
- Krugman, Paul* (1991): *Geography and Trade*. Leuven.
- Lentz, Carola* (2015): Elites or Middle Classes? Lessons from Transnational Research for the Study of Social Stratification in Africa. Arbeitspapiere des Instituts für Ethnologie und Afrikastudien der Johannes Gutenberg-Universität Mainz/Working Papers of the Department of Anthropology and African Studies of the Johannes Gutenberg University Mainz 161. [http://www.ifeas.uni-mainz.de/Dateien/AP\\_161.pdf](http://www.ifeas.uni-mainz.de/Dateien/AP_161.pdf) (Zugriff 16.05.2016).
- Lewis, Arthur* (1954): Economic Development with Unlimited Supplies of Labour, in: *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22, 139–191.
- Liedholm, Carl/Mead, Donald C.* (1999): *Small Enterprises and Economic Development. The Dynamics of Micro and Small Enterprises*. London.
- Mbaye, Aly/Benjamin, Nancy/Golub, Stephen/Economie, Jean-Jacques* (2014): The Urban Informal Sector in Francophone Africa: Large Versus Small Enterprises in Benin, Burkina Faso and Senegal. Cape Town: DPRU Working Paper 201405.
- McMillan, Margaret/Rodrik, Dani/Verduzco-Gallo, Íñigo* (2014): Globalization, Structural Change, and Productivity Growth, with an Update on Africa, in: *World Development*, 63, 11–32.
- Melber, Henning* (2013): Africa and the Middle Class(es), in: *Africa Spectrum*, 48 (3), 111–120.
- Nagler, Paula/Naudé, Wim* (2014): *Non-Farm Enterprises in Rural Africa: New Empirical Evidence*. Washington, D. C.: World Bank Policy Research Working Paper No. 7066.
- Naudé, Wim* (2013): *Entrepreneurship and Economic Development: Theory, Evidence and Policy*. Bonn: IZA Discussion Paper. <http://ftp.iza.org/dp7507.pdf> (Zugriff 16.05.2016).
- Ncube, Mthuli/Lufumpa, Charles L.* (2014): *The Emerging Middle Class in Africa*. London.
- Niringiye, Aggrey/Tuyiragize, Richard* (2010): Determinants of a Firm's Level of Exports: Evidence from Manufacturing Firms in Uganda. Nairobi: AERC Research paper 196.
- Nuwagaba, Arthur/Nzewi, Hope* (2013): Major Environmental Constraints on Growth of Micro and Small Enterprises in Uganda: A Survey of Selected Micro and Small Enterprises in Mbarara Municipality, in: *International Journal of Cooperative Studies* 2 (1), 26–33.
- Oxford Economics* (2016): [www.oxfordeconomics.com/Media/Default/landing-pages/cities/OE-cities-summary.pdf](http://www.oxfordeconomics.com/Media/Default/landing-pages/cities/OE-cities-summary.pdf) (letzter Zugriff 16.03.2016).
- Polanyi, Karl* (1944): *The Great Transformation*. New York.



Robert Kappel

- Ranis, Gustav/Stewart, Frances* (1999): V-Goods and the Role of the Urban Informal Sector in Development, in: *Economic Development and Cultural Change*, 47 (2), 259–288.
- Ravallion, Martin* (2009): The Developing World's Bulging (but Vulnerable) „Middle Class“. Washington, D. C.: World Bank Policy Working Papers 4816. <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/4013/WPS4816.pdf> (Zugriff 16.05.2016).
- Reinikka, Ritva/Svensson, Jakob* (2002): Coping with Poor Public Capital, in: *Journal of Development Economics*, 69, 51–69.
- Rodrik, Dani* (2015): Premature Deindustrialization. Cambridge. [http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/premature\\_deindustrialization\\_revised2.pdf?m=1447439197](http://drodrik.scholar.harvard.edu/files/dani-rodrik/files/premature_deindustrialization_revised2.pdf?m=1447439197) (Zugriff 16.05.2016).
- Schmitz, Hubert* (2004): Local Enterprises in the Global Economy. Issues of Governance and Upgrading. Cheltenham.
- Seijaaka, Samuel/Mindra, Rachel/Nsereko, Isa* (2015): Leadership Traits and Business Sustainability in Ugandan SMEs: A Qualitative Analysis, in: *International Journal of Management Science and Business Administration*, 1 (6), 42–57.
- Söderbom, Måns/Teal, Francis* (2004): How Can Policy Towards Manufacturing in Africa Reduce Poverty?, in: *African Development Perspectives Yearbook* 9, 29–52.
- Timmer, Marcel P./de Vries, Gaaitzen/de Vries, Klaas* (2014): Patterns of Structural Change in Developing Countries, in: *GGDC Research Memorandum* 149. Groningen.
- Van Biesebroeck, Johannes* (2005): Exporting Raises Productivity in Sub-Saharan African Manufacturing Firms, in: *Journal of International Economics*, 67, 373–391.
- Wohlmuth, Karl* (2004): African Entrepreneurship and Private Sector Development. An Introduction, in: *African Development Perspectives Yearbook* 2002/2003, 205–234.
- World Bank* (2012): Uganda Promoting Inclusive Growth: Transforming Farms, Human Capital and Economic Geography. Washington, D. C.
- World Bank* (2014): Country Highlights Uganda 2013. Washington, D. C.
- World Bank* (2016): [www.worldbank.org/en/region/afr/publication/africa-s-ample-resources-provide-an-opportunity-for-inclusive-growth](http://www.worldbank.org/en/region/afr/publication/africa-s-ample-resources-provide-an-opportunity-for-inclusive-growth) (letzter Zugriff 16.03.2016).
- World Bank/International Finance Corporation* (2013): Country Profile Uganda, Enterprise Surveys. Washington, D. C.